

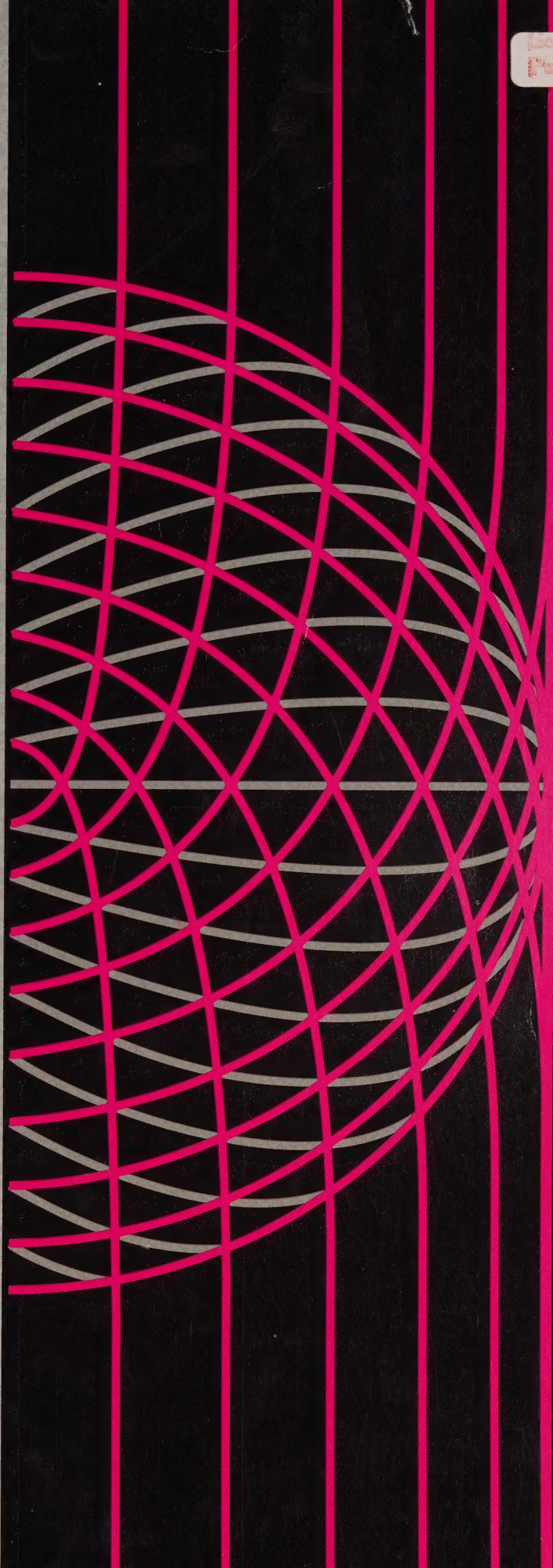
Wire and Wire Products

CAI
IST 1
-1991
W36



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y
P
R
O
F
I
L
E



Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CAI
IST 1
-1991
W36



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

WIRE AND WIRE PRODUCTS

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The wire and wire products industry includes establishments primarily engaged in drawing wire from rods, then manufacturing nuts, bolts, washers, screws, rivets, nails, spikes, staples, welded cloth, wire fencing, barbed wire, screening, coil chain, welding wire, uninsulated wire rope and cable, springs, paper clips and other wire products. Most of these products are manufactured from carbon steel. Some are made from aluminum, brass, copper and other non-ferrous metals as well as alloy and stainless steels. Zinc-coated steel products are also available. Wire and wire products are used to control and transmit physical force between objects, to assemble components, to reinforce concrete and to control access to property, among other functions. For other wire products that are not described in this profile, see the separate industry profiles on

- *Electrical Wire and Cable*
- *Electrical Lighting and Wiring Products.*

In 1989, the wire and wire products industry had shipments of \$1 866 million, of which approximately 33 percent (\$615 million) were exported (Figure 1). These exports went predominantly to the United States. Imports were worth \$1 095 million and accounted for approximately 47 percent of the Canadian market. While 67 percent of imports came from the United States, 16 percent came from Asia, 11 percent from the European Community (EC) and 6 percent from other countries. Most Asian imports were from newly industrialized countries (NICs) and less developed countries (LDCs).

In 1989, the wire and wire products industry consisted of some 325 establishments employing 15 077 people. Although manufacturers are found in all provinces except Prince Edward Island and Saskatchewan, the industry is concentrated in Central Canada. Ontario accounts for 59.8 percent of employment and 59.1 percent of shipments,

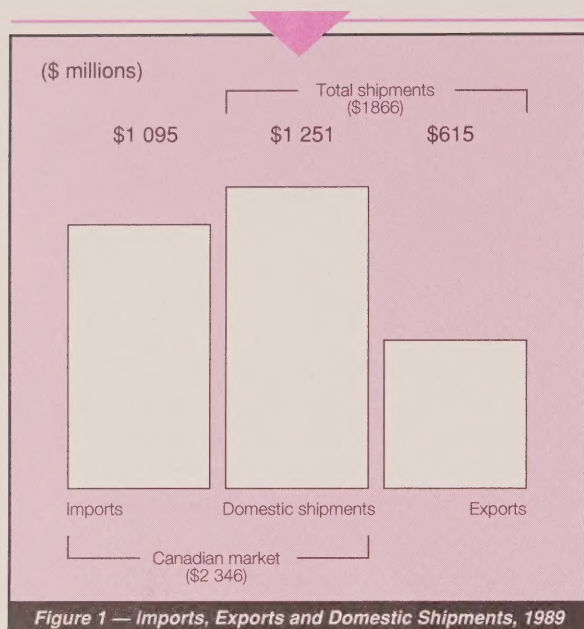


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

while Quebec accounts for 28.7 percent of employment and 28.1 percent of shipments.

Early estimates by Industry, Science and Technology Canada based on monthly information for 1990 indicate considerable shrinkage in the industry at the outset of the recession. In constant 1988 dollars, the Canadian market fell by \$379 million in one year to \$1 858 million. In response to reduced demand, imports declined by \$93 million below 1989 levels and shipments fell by \$223 million. Ownership is highly concentrated. Stelco, Sidbec-Dosco and Ivaco account for almost half of all manufacturing activity in this industry. These firms are primary steel producers that also make wire rod, which is further processed into wire products. While these three companies supply many non-integrated producers with wire rod and wire, imported wire rod is also an important factor in the Canadian market. Most other manufacturing plants are small. In 1989, those with fewer than 100 employees represented 89 percent of establishments and 40 percent of shipments, while plants with 100 to 1 000 employees represented 11 percent of establishments and 60 percent of shipments. Plants tend to specialize, and there are often as few as two or three manufacturers of any given product.

Based on Statistics Canada data for 1987,¹ Canadian-owned firms account for 83 percent of the industry's assets and 68 percent of sales. Apart from Sidbec-Dosco, a wholly owned subsidiary of Sidbec, which is in turn

owned by the Quebec government, the industry is privately owned or publicly traded.

Wire and wire-related products are used in manufacturing, construction and resource industries. Consequently, activity in the wire industry tends to mirror overall economic growth. While sales to the agricultural industry early in the 20th century were a significant factor in the demand for wire products, less than 3 percent of the industry's shipments are now related to agriculture. Today, shipments of wire and wire products are closely tied to the demand for consumer durables such as appliances and automobiles and to the level of activity in the construction industry.

Since most wire and wire-based products are basic commodities used universally, almost all countries with a primary steel industry manufacture them. Typically, rod rolling and wire drawing are the first steps in the forward integration of a newly developing steel industry. For example, the rapid post-war growth of the Japanese steel industry was accompanied by vigorous export marketing of such standard wire products as industrial fasteners, common sizes of wire rope and the most widely used grades of wire. The burgeoning steel industries of the Republic of Korea, Brazil, China and Taiwan have followed the same export strategies in competing for a share of the world market for conventional wire products. In addition, countries in need of hard currency encourage the export of common wire items. In the mid-1980s, exports of Polish nails and barbed wire contributed to depressed prices for these products in North America.

Performance

Although employment increased between 1983 and 1985, it has declined somewhat since then (Figure 2). Canadian manufacturers are generally not able to compete profitably against offshore producers of mass-produced wire products such as common fasteners, which are typically sourced from producers in Asia. Canadian firms have closed some establishments that produce wire rope, nails, wire shelving and trays, chain, chain-link fence and reinforcing wire mesh. Increasingly, Canadian firms are tending to specialize in the production of technically complex, high-value products such as specialized automotive fasteners, which are often manufactured in lower volumes and which require complex tooling. Meanwhile, shipments rose between 1982 and 1986 to \$1 953 million in constant 1988 dollars before declining to an estimated \$1 556 million in 1990.

Whereas imports accounted for almost 22.5 percent of the total Canadian market in 1973, they more than doubled their

¹Latest available data; see *Annual Report of the Minister of Supply and Services Canada under the Corporations and Labour Union Returns Act. Part 1, Corporations*, Statistics Canada Catalogue No. 61-210, annual.

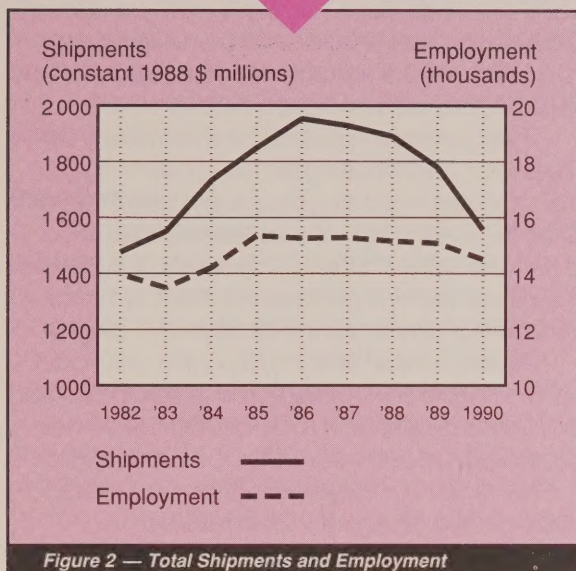
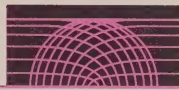


Figure 2 — Total Shipments and Employment

share to 51.2 percent by 1990. Similarly, exports increased from a level of 12.7 percent of total Canadian shipments in 1973 to 41.7 percent in 1990. The increase in both imports and exports is indicative of more specialization and of reductions in the output of non-competitive products.

Information available from Statistics Canada shows that over the 10-year period ending in 1987, the industry's annual after-tax profit averaged 5.2 percent of total income, with a high of 12.9 percent in 1978 and a low of 1.3 percent in 1982. By comparison, the average annual after-tax profit for all metal-fabricating industries over the same period was 4.3 percent, while the rate for all manufacturing industries was 3.7 percent.

Although the value of shipments of wire and wire products in 1989 was more than two-and-a-half times that in 1973, capital investment did not grow as quickly. The lagging pace of investment has been principally due to the fact that the three integrated producers have preferred to place new investment in other areas of their businesses.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Because wire and wire products are generally basic, widely produced commodities, competitiveness is strongly influenced by labour and raw material costs as well as by the scale of production. In Canada, employees at the wire operations of Stelco, Sidbec-Dosco and Ivaco receive compensation similar to that paid to workers in the steel-making

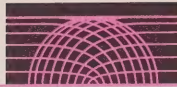
operations. As of mid-1990, this was about C\$25 per hour, including fringe benefits. In the United States, by contrast, at least 70 percent of the wire mills accounting for the bulk of U.S. output, are independent of steel producers, and average hourly compensation in those facilities ranged from C\$9 to C\$15, including fringe benefits.

Independent wire producers in Canada and the United States who buy wire rod at competitive prices from domestic or offshore sources have a substantial labour cost advantage in transforming it into finished products. Wire rod costs \$440 per tonne. Transforming the wire rod into wire costs about \$220 per tonne for Canada's major producers, about half of which (\$110) is labour cost. In contrast, independent producers have labour costs of \$66 per tonne to do the same work, based on compensation of \$15 per hour.

In general, the price of Canadian-produced steel is comparable with that produced in other member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). This situation improves for domestic producers when freight and duty are added to the price. However, Canadian-produced steel is more expensive than that from low-wage countries.

While Canadian products are generally competitive in price relative to U.S. products, maintaining this position is becoming more difficult, because domestic producers are often not cost-competitive compared with their U.S. counterparts. Also, the North American market is open to competition from NICs.

In such an environment, Canadian manufacturers of wire and wire products are abandoning the production of common, mass-produced items in favour of more complex products with higher value-added. To the purchasers of these products, quality, prompt and dependable delivery as well as customer service are often as important as price. The ability to satisfy these demanding requirements is the major strength of the Canadian industry. Indeed, those Canadian manufacturers who are not able to consistently meet such customer requirements are not likely to survive during the next five to seven years. For example, North American automotive manufacturers are increasing their purchases from fewer suppliers, who must meet high quality levels and work closely with those manufacturers in making further product improvements. Furthermore, automotive manufacturers insist on a level of service that cannot be provided by a fastener producer located offshore. However, the increasing production of Japanese automobiles in North America and the establishment of new factories by Japanese suppliers to sell to such manufacturers mean that existing Canadian producers of automotive fasteners could be facing greater competition in the future.



Trade-Related Factors

Since most of Canada's trade in this industry involves the United States, the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), implemented on 1 January 1989, is a key factor. While most tariffs between Canada and the United States for wire and wire products are being phased out in 10 annual steps ending 1 January 1998, the recent slowing of the North American economies has already increased competition as firms in both countries look for export opportunities.

U.S. tariffs are generally lower than Canadian tariffs. In 1991, Canada's Most Favoured Nation (MFN) tariff rates for wire products ranged from zero to 17.5 percent, with most goods bearing about a 5 percent tariff. Canada's FTA rates for these goods ranged from zero to 12.2 percent, with most goods bearing about a 3.5 percent tariff. At the same time, the U.S. General Tariff rates for these goods, which are comparable with Canada's MFN rates, ranged from zero to 12.5 percent, with most goods bearing about a 4 percent tariff. The U.S. FTA rates for these goods ranged from zero to 8.8 percent, with most goods bearing about a 2.8 percent tariff. Japan and the EC had similar rates of duty, which ranged from zero to 9 percent.

The Canada-U.S. Automotive Products Trade Agreement (Auto Pact) has played an important part in bilateral wire-related trade. Those Canadian manufacturers who sell parts to be incorporated into a new vehicle are unaffected by the FTA since such parts were already crossing the border duty-free. Other U.S. agreements, specifications and regulations also act in Canada's favour regarding offshore suppliers. These include the Canada-U.S. Defence Production Sharing Arrangement, which has encouraged Canadian wire-related companies to compete for U.S. defence contracts, and the U.S. Retention of Critical Domestic Manufacturing Capability Program, which maintains the supply capability of U.S. and Canadian plants for products considered strategic.

Since 95 percent of Canadian exports of wire and wire products go to the United States, the trade environment there is important. The existence or application of a number of non-tariff barriers (NTBs) or contingency protection measures can impede export sales to the U.S. market. There have been reports over the past few years that U.S. producers were threatening antidumping action against Canadian producers. Although no cases have been initiated, Canadian producers continue to exercise care with their pricing in both Canada and the United States.

The *Buy American Act* of 1954, the *Surface Transportation and Uniform Relocation Assistance Act* (STURAA) of 1987 and numerous state and local government practices require compulsory U.S. sourcing of products. The *Buy American Act* applies to contracts for supplies and services involving the construction, alteration or repair of public buildings or public

works in the United States. The "Buy America" provisions of STURAA apply to the procurement of steel bridges, buses, rolling stock and other manufactured products used in federally funded highway and mass transit projects.

These provisions require the use of domestically produced items, often stipulating that these products must be made from steel melted and poured in the United States. Under the *Buy American Act*, purchases of U.S.\$25 000 or less are reserved for small or minority-owned U.S. businesses. A significant volume of purchases of fasteners by the U.S. Department of Defense falls into the small-value category.

A related issue is that since U.S. suppliers wishing to bid on such government contracts must be able to certify that the products supplied are of U.S. origin, they are effectively discouraged from purchasing any foreign-sourced product. It is not practical for these suppliers to maintain separate inventories of domestic and imported materials.

The "Buy America" provisions have affected the sale of Canadian-made wire rope and strand and heavy construction bolts for highway applications in the United States. This situation is not improving for Canadian producers of wire and wire products.

Technological Factors

New technology in this industry originates with the machine builders who design and supply equipment to manufacturing firms. Therefore, the latest technology is readily available to a wire product manufacturer through the purchase of the appropriate machinery and equipment. However, major changes in equipment evolve slowly and the machines used in the industry typically have a long production life (up to 30 years). While wire producers will update their machines in a major overhaul, the purchasing of new equipment to replace old machines is relatively infrequent. As a result, technological change is gradual.

Although no figures are available concerning the industry's expenditure on research and development (R&D), it is considered to be quite low. However, integrated steel producers do spend significant amounts on R&D in their steel-making operations, which benefits their wire and wire product groups. These R&D expenditures are manifest in better-quality and lower-cost wire rod. There is a recognition by some in the industry that there is not enough spending on R&D for wire products. This situation is clearly evident in a comparison of Canadian wire producers with major European producers such as Bekaert Group NV of Belgium and Usinor Sacilor SA of France. More R&D will be required as Canadian firms move to higher value-added products and become more specialized.

There is also a significant amount of proprietary technology now in the industry related to such functions as quality



assurance, inventory control, order processing and similar management-related activities. Canadian producers, like their competitors worldwide, have adopted new technologies to varying degrees and most Canadian facilities are as technically advanced as most others in this field.

Other Factors

Environmental issues are a consideration for the industry, which has been working to reduce its disposal of noxious materials. In particular, the major wire manufacturers are now recycling the acid used to clean wire prior to galvanizing it. The by-products obtained in recycling the acid are solidified and sold as a powder. In other instances, pickle liquor, which is an acid bath no longer capable of cleaning steel, is sold to firms that recover the iron salts. The recovered salts are used by municipal authorities to treat wastes in sewage treatment facilities. Oil and lubricants are also recycled, either in-house or through sale to recyclers.

The industry has expressed concern about the relatively higher value of the Canadian dollar in recent periods vis-à-vis the American dollar (Figure 3). On the other hand, under certain economic conditions, it is widely recognized that a significantly lower value is likely to be inflationary. The resulting higher domestic costs and prices can erode, over time, the short-term competitive gains of such a lower-valued dollar.

Evolving Environment

The demand for wire and wire products is not expected to increase substantially in Canada or the United States. Partial monthly data for 1991 suggest a further decline from 1990. By contrast, demand for such products in developing countries is expected to increase rapidly. Since Canadian firms generally cannot compete against offshore producers of mass-produced wire products, they will not benefit from the rapid growth in those countries.

The gradual worldwide shift in the production of simple wire products such as nails and standard industrial fasteners to NICs and LDCs is expected to continue. Accordingly, no significant new opportunities are expected to arise in offshore markets for Canadian wire producers. Domestically, manufacturers are expected to continue concentrating on more complex, higher value-added products. While some manufacturers will be successful in reducing costs to remain competitive in those wire products facing import competition from the NICs and LDCs, most may cease production of many such items.

Since the Canadian industry's major export market is the United States, the negotiations to reduce tariffs multilaterally under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) are

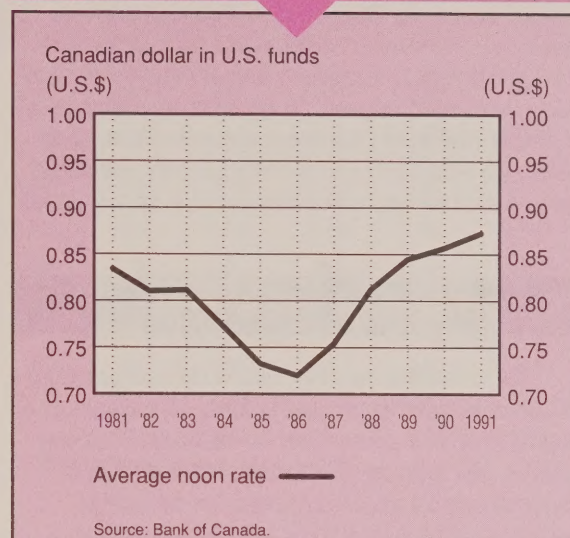


Figure 3 — Canadian-U.S. Exchange Rates

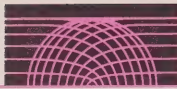
likely to result in increased global competition. The formation of a single European market after 1992 will have little impact on the industry.

The gradual phasing out of all duties on wire and wire products with the United States under the FTA by 1 January 1998 is forcing the industry to adapt. This adjustment will be difficult, since many firms are already facing increased competition from U.S. manufacturers in the Canadian market. Manufacturers who do not seek export opportunities or do not target specific markets with specialized products face the prospect of being overwhelmed by the competition.

Canadian manufacturers who do adapt can use their geographical proximity to major U.S. markets, their high-quality products and their ability to provide good customer service and prompt, just-in-time delivery in order to compete with similar products from U.S. manufacturers and offshore suppliers.

The industry is also concerned that as environmental regulations are tightened in Canada and the United States, North American manufacturers will be put at a cost disadvantage relative to producers in NICs and LDCs who are not required to meet similar regulations. NTBs such as "Buy America" legislation continue to be major impediments to sales to federal, state and municipal governments or government-funded projects in the United States. If such legislation is not modified or repealed, there is little reason to believe Canadian manufacturers can successfully compete for these projects, unless they establish production facilities in the United States.

Sales to the United States will continue to be positively affected by the FTA. However, Canadian wire drawers who



utilize imported wire rod will face an increasing disadvantage in sales to the U.S. market because of the requirement that the wire must be drawn from wire rod of North American origin in order to qualify for FTA duty rates. In addition, as of 1 January 1994, such Canadian wire drawers will no longer receive the drawback of the Canadian duty paid on imported wire rod when they export finished products to the U.S. market.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of the simpler wire products made in Canada has been undermined by the growing presence of imports from NICs, principally in the Pacific Rim. Canadian and U.S. manufacturers will continue to have difficulty in competing against offshore-produced, low-technology, mass-demand products such as nails, common screws, nuts and bolts, barbed wire and the lower grades of wire rope and chain.

The Canadian wire industry is expected to remain competitive in the North American market for specialized, high-quality products. This competitive edge will continue to be based on a close relationship between supplier and user, coupled with the ability of Canadian producers to provide fast, reliable delivery of high-quality, custom-designed items.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Materials Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Wire and Wire Products
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-1488
Fax: (613) 954-3079



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Establishments	312	309	303	314	331	302	318	325	310 ^b
Employment	13 969	13 493	14 212	15 354	15 262	15 284	15 154	15 077	14 500 ^b
Shipments (\$ millions)	1 268	1 336	1 581	1 722	1 833	1 836	1 890	1 866	1 654 ^c
(constant 1988 \$ millions)	1 476	1 550	1 732	1 848	1 953	1 929	1 890	1 779	1 556
GDP ^d (constant 1986 \$ millions)	466.6	507.9	583.2	692.1	723.1	690.4	673.0	610.4	535.2
Investment ^e (\$ millions)	30.2	34.6	33.3	50.3	55.5	60.7	58.7	51.8	46.2
Profits after tax ^f (\$ millions)	13.7	34.3	51.0	114.3	70.2	63.0	N/A	N/A	N/A

^aFor establishments, employment and shipments, see *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual (industry group 305, wire and wire products industries).

^bISTC estimates.

^cSee *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

^dSee *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

^eCapital expenditures only; see *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

^fSee *Corporation Financial Statistics*, Statistics Canada Catalogue No. 61-207, annual.

N/A: not available

TRADE STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exports ^b (\$ millions)	281	332	419	452	521	490	695	615	690
(constant 1988 \$ millions)	327	385	459	485	555	515	695	586	649
Domestic shipments (\$ millions)	987	1 004	1 162	1 270	1 312	1 346	1 195	1 251	964
(constant 1988 \$ millions)	1 149	1 165	1 273	1 363	1 398	1 414	1 195	1 193	907
Imports ^c (\$ millions)	368	413	556	614	645	653	1 076	1 095	1 011
(constant 1988 \$ millions)	429	479	609	659	687	686	1 076	1 044	951
Canadian market (\$ millions)	1 355	1 417	1 718	1 884	1 957	1 999	2 271	2 346	1 975
(constant 1988 \$ millions)	1 578	1 644	1 882	2 022	2 085	2 100	2 271	2 237	1 858
Exports (% of shipments)	22.2	24.9	26.5	26.2	28.4	26.7	36.8	33.0	41.7
Imports (% of Canadian market)	27.2	29.1	32.4	32.6	33.0	32.7	47.4	46.7	51.2

^aIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^bSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

^cSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.



SOURCES OF IMPORTS^a (% of total value)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	68	68	67	64	67	67
European Community	12	11	12	11	11	11
Asia	16	16	18	21	15	16
Other	4	5	3	4	7	6

^aSee *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

DESTINATIONS OF EXPORTS^a (% of total value)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	95	96	96	96	95	95
European Community	1	—	1	1	1	1
Asia	1	1	1	—	1	—
Other	3	3	2	3	3	4

^aSee *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1986 to 1988)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	3.3	23.2	60.1	5.3	8.1
Employment (% of total)	X	28.7	59.8	X	X
Shipments (% of total)	X	28.1	59.1	X	X

^aSee *Fabricated Metal Products Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 41-251, annual (industry group 305, wire and wire products industries).

X: confidential



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Ivaco Inc.	Canada	Marieville, Quebec Mississauga, Ontario
Sidbec-Dosco Inc.	Canada	Montreal, Quebec Rexdale, Ontario
Stelco Inc.	Canada	Hamilton, Ontario Brantford, Ontario Lachine, Quebec

INDUSTRY ASSOCIATIONS

American Wire Producers Association
Suite 700, 1101 Connecticut Avenue N.W.
WASHINGTON, D.C.
20036-4303
Tel.: (202) 857-1155
Fax: (202) 429-5154

Canadian Fasteners Institute
Suite 1400, One Yonge Street
TORONTO, Ontario
M5E 1J9
Tel.: (416) 363-7261
Fax: (416) 363-3779

Canadian Steel Producers Association
Suite 1425, 50 O'Connor Street
OTTAWA, Ontario
K1P 6L2
Tel.: (613) 238-6049
Fax: (613) 238-1832

Industrial Fasteners Institute
1505 East Ohio Building, 1717 East 9th Street
CLEVELAND, Ohio
44114
Tel.: (216) 241-1482
Fax: (216) 241-5901

Printed on paper containing recycled fibres.





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Ivaco Inc.	Canada	Mariville (Québec) Mississauga (Ontario)
Sidbec-Dosco Inc.	Canada	Montréal (Québec) Rexdale (Ontario)
Stelco Inc.	Canada	Hamilton (Ontario) Brantford (Ontario) Lachine (Québec)

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

American Wire Producers Association
Suite 700, 1101 Connecticut Avenue N.W.
WASHINGTON, D.C.
20036-4303
Tél. : (202) 857-1155
Tél. : (202) 429-5154

Canadian Fasteners Institute
1, rue Yonge, bureau 1400
TORONTO (Ontario)
M5E 1J9
Tél. : (416) 363-7261
Télécopieur : (416) 363-3779

Association canadienne des producteurs d'acier
50, rue O'Connor, bureau 1425
OTTAWA (Ontario)
K1P 6L2
Tél. : (613) 238-6049
Télécopieur : (613) 238-1832

Industrial Fasteners Institute
1505 East Ohio Building, 1717 East 9th Street
CLEVELAND, Ohio
44114
Tél. : (216) 241-1482
Télécopieur : (216) 241-5901



RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1986-1988)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Etablissements (% du total)	3,3	23,2	60,1	5,3	8,1
Emploi (% du total)	X	28,7	59,8	X	X
Expéditions (% du total)	X	28,1	59,1	X	X

^aVoir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, n° 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, groupe 305 (industries du fil métallique et de ses produits).

X : confidentiel

^aVoir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

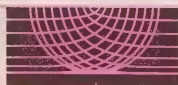
	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	95	96	96	96	95	95
Communauté européenne	1	—	1	1	1	1
Asie	1	1	1	—	1	—
Autres	3	3	2	3	3	4

ESTIMATION DES EXPORTATIONS (% de la valeur totale)

^aVoir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	68	68	67	64	67	67
Communauté européenne	12	11	12	11	11	11
Asie	16	16	18	21	15	16
Autres	4	5	3	4	7	6

PROVENANCE DES IMPORTATIONS (% de la valeur totale)



PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Établissements	312	309	303	314	331	302	318	325	310 ^b
Emploi	13 969	13 493	14 212	15 354	15 262	15 284	15 154	15 077	14 500 ^b
Expéditions (millions de \$)	1 268	1 336	1 581	1 722	1 833	1 836	1 890	1 866	1 654 ^c
(millions de \$ constants de 1988)	1 476	1 550	1 732	1 848	1 953	1 929	1 890	1 779	1 556
PIB ^d (millions de \$ constants de 1986)	466,6	507,9	583,2	692,1	723,1	690,4	673,0	610,4	535,2
Investissements ^e (millions de \$)	30,2	34,6	33,3	50,3	55,5	60,7	58,7	51,8	46,2
Bénéfices après impôts ^f (millions de \$)	13,7	34,3	51,0	114,3	70,2	63,0	n.d.	n.d.	n.d.

^a Pour les établissements, l'emploi et les expéditions, voir *Industries de la fabrication des produits métalliques*, n° 41-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, groupe 305 (Industries du fil métallique et de ses produits).

^b Estimations d'ISTC.

^c Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, n° 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^d Voir *Produit intérieur brut par industrie*, n° 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

^e Dépenses en capital seulement; voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, n° 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

^f Voir *Statistique financière des sociétés*, n° 61-207 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^a	1989 ^a	1990 ^a
Exportations ^b (millions de \$)	281	332	419	452	521	490	695	615	690
(millions de \$ constants de 1988)	327	385	459	485	555	515	695	586	649
Expéditions intérieures (millions de \$)	987	1 004	1 162	1 270	1 312	1 346	1 195	1 251	964
(millions de \$ constants de 1988)	1 149	1 165	1 273	1 363	1 398	1 414	1 195	1 193	907
Importations ^c (millions de \$)	368	413	556	614	645	653	1 076	1 095	1 011
(millions de \$ constants de 1988)	429	479	609	659	687	686	1 076	1 044	951
Marché canadien (millions de \$)	1 355	1 417	1 718	1 884	1 957	1 999	2 271	2 346	1 975
(millions de \$ constants de 1988)	1 578	1 644	1 882	2 022	2 085	2 100	2 271	2 237	1 858
Exportations (% des expéditions)	22,2	24,9	26,5	26,2	28,4	26,7	36,8	33,0	41,7
Importations (% du marché canadien)	27,2	29,1	32,4	32,6	33,0	32,7	47,4	46,7	51,2

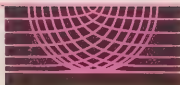
^a Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la Classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappeions que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les totaux de 1988, de 1989 et de 1990.

^b Voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.
^c Voir *Importation par marchandise*, n° 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

et l'utilisateur, doublée de la capacité des producteurs canadiens de livrer rapidement et sûrement des articles de grande qualité, faits sur commande.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des matériaux
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Fil métallique et produits dérivés
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-1488
Télécopieur : (613) 954-3079



Les fabricants canadiens qui s'adaptent peuvent tirer parti de leur proximité géographique des grands marchés américains, de la grande qualité de leurs produits et de leur capacité d'assurer un service à la clientèle et une livraison rapide, au moment adéquat, pour faire concurrence à des produits semblables provenant de fabricants américains et de fournisseurs étrangers.

L'industrie craint aussi que le resserrement de la réglementation environnementale au Canada et aux États-Unis ne désavantage les fabricants nord-américains au niveau des coûts par rapport aux producteurs des PNI et des PMI qui ne sont pas soumis à une réglementation analogue. Les BNT en vigueur aux États-Unis, comme la *Buy American Act*, consistent encore de graves obstacles lorsque vient le temps de vendre au gouvernement fédéral, aux États, aux municipalités ou à des projets financés par le gouvernement fédéral. Si cette loi n'est pas modifiée ou abrogée, il est très peu probable que les fabricants canadiens puissent faire concurrence pour ces projets, à moins qu'ils n'ouvrent des usines aux États-Unis. L'ALE continuera d'exercer une influence positive sur les ventes aux États-Unis. Toutefois, les tréfiliers canadiens qui utilisent du fil machine importé seront de plus en plus désavantagés dans leurs ventes sur le marché américain, par l'obligation qui leur est faite d'utiliser du fil machine d'origine nord-américaine pour produire leur fil métallique, afin que celui-ci soit admissible aux droits de douane de l'ALE. En outre, à compter du 1^{er} janvier 1994, ces tréfiliers canadiens ne recevront plus le remboursement du droit canadien payé sur le fil machine importé lorsqu'ils exporteront leurs produits finis sur le marché américain.

Évaluation de la compétitivité

La compétitivité des produits simples de fil métallique fabriqués au Canada a été sapée par la présence croissante d'importations en provenance des PNI, principalement ceux du littoral du Pacifique. Les fabricants canadiens et américains continueront d'avoir de la difficulté à faire concurrence aux produits d'origine étrangère, à faible technologie et en grande demande comme les clous, les vis ordinaires, les écrous et les boulons, le fil barbelé, les câbles et les chaînes métalliques de moindre qualité.

L'industrie canadienne du fil métallique devrait rester compétitive sur le marché nord-américain des produits spécialisés de grande qualité. Cet avantage concurrentiel devra être fondé sur une étroite relation entre le fournisseur

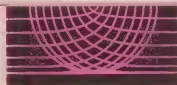
économiques, une baisse sensible du dollar canadien aurait probablement un effet inflationniste. La hausse des prix et des coûts qui en découlerait sur le marché intérieur pourrait, avec le temps, annuler les avantages concurrentiels à court terme fournis par une telle baisse du dollar.

Évolution du milieu

La demande de fil métallique et de produits dérivés ne devrait pas augmenter de façon importante au Canada ou aux États-Unis. Pour 1991, les données mensuelles partielles indiquent un nouveau déclin par rapport à 1990. Par contre, il faut prévoir une augmentation rapide de la demande de ces produits dans les pays en voie d'industrialisation. Puisque les entreprises canadiennes ne peuvent généralement pas soutenir la concurrence étrangère des produits de fil métallique fabriqués en grandes séries, elles ne profiteront pas de la croissance rapide du marché de ces pays.

La réorientation mondiale et graduelle de la fabrication de produits de fil métallique simples comme les clous et les attaches industrielles ordinaires vers les PNI et les PMI devrait se poursuivre. Par conséquent, on ne prévoit pas que les marchés étrangers présentent de nouvelles occasions importantes aux producteurs canadiens de fil métallique. Au Canada, les fabricants devraient continuer de se concentrer sur des produits plus complexes à plus grande valeur ajoutée. Alors que certains réussiront à réduire leurs coûts pour rester concurrentiels dans les produits de fil métallique subissant la concurrence des importations des PNI et des PMI, la plupart cesseront peut-être la production de plusieurs de ces articles. Puisque les États-Unis constituent le principal marché d'exportation de l'industrie canadienne, les négociations visant une réduction multilatérale des droits de douane en vertu de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) pourraient susciter une concurrence internationale accrue. La formation d'un marché européen unique après 1992 aura peu de conséquences sur l'industrie.

La libération graduelle, en vertu de l'ALE, de tous les droits de douane sur le fil métallique et les produits dérivés, d'ici le 1^{er} janvier 1998, force l'industrie à s'adapter. L'adaptation sera difficile, puisque de nombreuses entreprises font déjà face à une concurrence accrue des fabricants américains sur le marché canadien. Les fabricants qui ne cherchent pas d'occasions d'exportation ou ne ciblent pas de marchés particuliers pour des produits spécialisés risquent d'être dépassés par la concurrence.



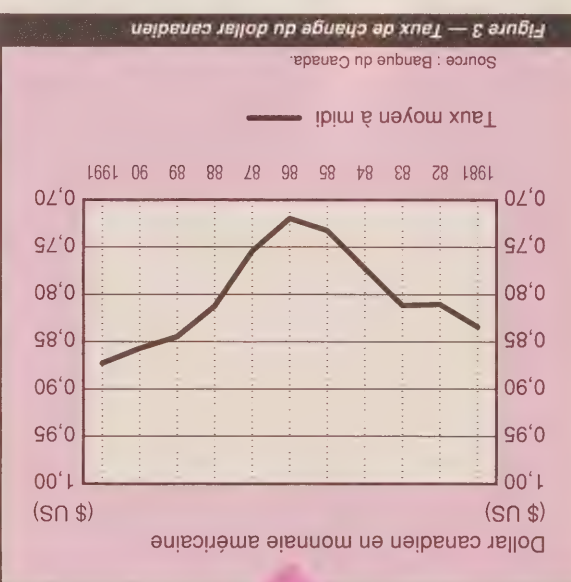
L'industrie ont généralement une longue vie utile (jusqu'à trente ans). Alors que les producteurs de fil métallique achètent normalement de nouvelles machines lorsqu'ils modernisent leur usine, il est relativement rare qu'ils achètent du nouveau matériel simplement pour remplacer de vieilles machines. Ainsi, le changement technologique est-il graduel. Bien qu'il n'existe pas de chiffres sur les dépenses de recherche et de développement (R-D) dans l'industrie, on considère qu'elles sont assez faibles. Cependant, les aciéries intégrées consacrent d'importantes sommes à la R-D, dans leurs opérations sidérurgiques, ce dont bénéficient leurs groupes de production de fil métallique et de produits dérivés. Ces dépenses de R-D, permettent à ces derniers de produire du fil machine de meilleure qualité, à un moindre coût. Certains intervenants de l'industrie reconnaissent que l'on ne dépense pas assez en R-D, pour les produits de fil métallique. Cela ressort clairement d'une comparaison des producteurs canadiens de fil métallique avec les grands producteurs européens comme Bekaert Group NV de Belgique et Usinor Sacilor SA de France. Il faudra d'ailleurs que la R-D, au fur et à mesure que les entreprises canadiennes passeront à des produits à plus grande valeur ajoutée et se spécialiseront.

De nos jours, on voit également dans l'industrie de nombreux procédés techniques brevetés dans des fonctions comme le contrôle de la qualité, le contrôle des stocks, le traitement des commandes et d'autres activités de gestion de ce genre. À l'instar de leurs concurrents dans le monde, les producteurs canadiens ont adopté des technologies nouvelles à divers degrés, et, en général, les installations canadiennes sont aussi technologiquement avancées que celles de la plupart des autres pays dans ce domaine.

Autres facteurs

Les questions d'environnement représentent une considération importante pour l'industrie, et elle s'emploie à réduire la quantité de substances nocives qu'elle rejette. En particulier, les grands fabricants de fil métallique recyclent maintenant l'acide utilisé pour nettoyer le fil avant la galvanisation. Les sous-produits dérivés du recyclage de l'acide sont solidifiés et vendus en poudre. Dans d'autres cas, on vend la liqueur de décapage, un bain d'acide ayant perdu la capacité de nettoyer l'acier, à des entreprises qui en récupèrent les sels de fer. Les municipalités utilisent ces sels pour traiter les déchets dans leurs installations de traitement des eaux usées. Les huiles et les lubrifiants sont aussi recyclés, soit à l'interne, soit par la vente en vue du recyclage.

L'industrie a exprimé son inquiétude face au niveau relativement élevé, ces derniers temps, du dollar canadien par rapport au dollar américain (figure 3). Par ailleurs, on reconnaît généralement que, dans certaines conditions



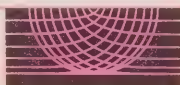
Ces dispositions obligent les Américains à utiliser des articles fabriqués au pays, stipulant souvent que ces articles doivent être faits d'acier fondu et coulé aux États-Unis. Aux termes de la *Buy American Act*, les achats de 25 000 \$ US ou moins sont réservés aux entreprises américaines de petite taille ou appartenant à des membres des minorités. Une grande quantité des achats d'attaches effectués par le département de la Défense des États-Unis entrent dans la catégorie des articles de faible valeur.

Une question connexe est le fait que les fournisseurs américains désireux de soumissionner pour l'obtention de ces contrats gouvernementaux ont intérêt à ne pas acheter de produits d'origine étrangère, puisqu'ils sont obligés d'attester que les produits fournis sont d'origine américaine. Il n'est pas pratique pour ces fournisseurs de maintenir des stocks distincts de matériaux américains et importés.

Les dispositions liées à l'achat aux États-Unis ont eu un effet sur la vente de câbles, de torons métalliques et de bou-lons de construction lourde pour des applications de voirie dans ce pays. Cette situation ne s'améliore pas pour les producteurs canadiens de fil métallique et de produits dérivés.

Facteurs technologiques

Dans cette industrie, la nouvelle technologie vient des constructeurs de machines qui conçoivent le matériel et le fournissent aux entreprises manufacturières. Par conséquent, le fabricant de produits de fil métallique n'a qu'à acheter les machines et le matériel appropriés pour avoir accès à la technologie de pointe. Cependant, l'évolution technologique est lente, et les machines utilisées dans



assujettis à un taux de 5 %. Les tarifs canadiens de l'ALC pour ces produits s'échelonnaient de 0 à 12,2 %, la plupart d'entre eux étant frappés d'un droit d'environ 3,5 %. D'autre part, les taux du tarif général des États-Unis pour ces produits, taux comparables à ceux de la NPF du Canada, se situaient dans une fourchette de 0 à 12,5 %, la majorité des produits étant soumis à un droit d'environ 4 %. Les taux de l'ALC des États-Unis pour ces articles variaient de 0 à 8,8 % et la majorité étaient assujettis à un droit de 2,8 %. Le Japon et la CE imposaient des tarifs semblables, variant de 0 à 9 %.

L'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile (Facte de l'automobile) a joué un rôle de premier plan dans le commerce bilatéral des produits de fil métallique. Les fabricants canadiens qui vendent des pièces destinées à faire partie d'un véhicule neurt ne sont pas touchés par l'ALC puisque ces pièces traversaient déjà la frontière en franchise. D'autres ententes, spécifications et règlements américains favorisent également le Canada par rapport aux fournisseurs des autres continents. Il s'agit de l'Entente canado-américaine sur le partage de la production de défense, qui a encouragé les fabricants canadiens de produits de fil métallique à rechercher les contrats de défense des États-Unis, et du programme américain de préservation de la capacité manufacturière intérieure essentielle qui maintient la capacité d'approvisionnement des usines américaines et canadiennes en produits dits stratégiques.

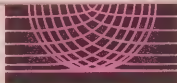
Puisque 95 % des exportations canadiennes de fil métallique et de produits dérivés sont destinées aux États-Unis, l'environnement commercial de ce pays est important. L'existence ou l'application d'un certain nombre de barrières non tarifaires (BNT) ou de mesures de protection d'urgence peut nuire aux ventes à l'exportation sur le marché américain. Depuis quelques années, selon certains rapports, les producteurs américains menacent de prendre des mesures antidumping contre les producteurs canadiens. Bien qu'il n'y ait encore eu de poursuite, les producteurs canadiens continuent de faire attention à leurs prix, tant au Canada qu'aux États-Unis. Aux États-Unis, la *Buy American Act* adoptée en 1954, la *Surface Transportation and Uniform Relocation Assistance Act* (STURAA) de 1987 et de nombreuses pratiques des États et des administrations locales obligent à acheter des produits d'origine américaine. La *Buy American Act* s'applique aux contrats de fournitures et de services comportant la construction, la modification ou la réparation d'édifices publics ou d'ouvrages publics aux États-Unis. Aux termes de la STURAA, les dispositions liées à l'achat aux États-Unis s'appliquent à l'achat de ponts d'acier, d'autobus, de matériel roulant pour le chemin de fer et d'autres produits manufacturés utilisés dans les projets de voirie et de transport en commun financés par le gouvernement fédéral.

La situation s'améliore pour les producteurs canadiens lorsqu'on ajoute au prix les frais de transport et les droits de douane. Cependant, l'acier de production canadienne est plus coûteux que celui des pays à bas salaires. Bien que les produits canadiens se vendent généralement à prix concurrentiel par rapport aux produits américains, ils ont de plus en plus de difficulté à maintenir cette position, parce que souvent les coûts des producteurs canadiens ne soutiennent pas la concurrence de leurs homologues américains. Le marché nord-américain est aussi de plus en plus ouvert à la concurrence des PNI.

Dans ce contexte, les fabricants canadiens de fil métallique et de produits dérivés abandonnent la production d'articles courants fabriqués en grandes séries, leur préférant des produits plus complexes et à plus grande valeur ajoutée. Pour les acheteurs de ces produits, la qualité, la rapidité et la fiabilité de livraison ainsi que le service à la clientèle comptent souvent autant que le prix. La capacité de respecter ces exigences rigoureuses fait la grande force de l'industrie canadienne. De fait, les fabricants canadiens qui ne sont pas en mesure de répondre de façon fiable à ces exigences de la clientèle ne survivront probablement pas aux cinq à sept prochaines années. Ainsi, les constructeurs nord-américains d'automobiles achètent-ils davantage chez un nombre plus restreint de fournisseurs qui doivent respecter de hautes exigences de qualité et travailler en étroite collaboration avec ces constructeurs afin d'apporter d'autres améliorations à leurs produits. En outre, les constructeurs d'automobiles exigent un niveau de service que ne saurait offrir, par exemple, un producteur d'attaches situé à l'étranger. Cependant, la production croissante d'automobiles japonaises en Amérique du Nord et l'établissement de nouvelles usines par des fournisseurs japonais pour alimenter les fabricants, font que les producteurs canadiens d'attaches pour automobiles pourraient dèsormais faire face à une concurrence plus vive.

Facteurs liés au commerce

Puisque c'est avec les États-Unis que le Canada fait le gros de son commerce dans cette industrie, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entre en vigueur le 1^{er} janvier 1989, est un facteur fondamental. Même si la plupart des droits de douane touchant le fil métallique et ses dérivés doivent disparaître en 10 étapes annuelles d'ici le 1^{er} janvier 1998, le ralentissement récent des économies américaines a déjà suscité une concurrence accrue dans les deux pays où les entreprises cherchent des occasions d'exporter. Les droits américains sont généralement plus faibles que les droits canadiens. En 1991, les taux de la nation la plus favorisée (NPF) du Canada pour les produits de fil métallique variaient entre 0 et 17,5 %, la plupart des produits étant



En général, le prix de l'acier de production canadienne se compare à celui de l'acier produit dans les autres pays membres de l'Organisation de coopération et de développement

de base étant de 15 \$ l'heure. Pour les principaux producteurs canadiens, les coûts de transformation du fil métallique sont de quelque 220 \$ la tonne, dont environ la moitié (110 \$) est constituée du coût de la main-d'œuvre. Par comparaison, les producteurs indépendants ont des coûts de main-d'œuvre de 66 \$ la tonne pour faire le même travail, la rémunération relative aux coûts de la main-d'œuvre. Le fil métallique pour sa transformation en produits finis, d'un important avantage concurrentiel de sources intérieures ou étrangères, jouissent, Canada et des États-Unis, qui achètent du fil métallique à prix

Les producteurs indépendants de fil métallique du site entre 9 et 15 \$ CAN, avantages sociaux compris. grande partie de la production américaine sont indépendantes moins 70 % des usines de fil métallique représentant la plus avantages sociaux compris. Aux États-Unis, par contre, au Au milieu de 1990, ce salaire était d'environ 25 \$ CAN l'heure. nération semblable à celle des travailleurs de la sidérurgie. lue chez Stelco, Sidbec-Dosco et Ivaco reçoivent une rémunération semblable à la production de fil métallique. Au Canada, les travailleurs affectés à la production de fil métallique premières ainsi que de l'échelle de production. Au est largement tributaire des coûts de la main-d'œuvre et des produits de base et de grande production, la compétitivité

Le fil métallique et ses dérivés étant généralement des

Facteurs structurels

Forces et faiblesses

des exportations révèle une spécialisation plus grande et une réduction de la fabrication des produits non concurrentiels. Selon des données de Statistique Canada, au cours de la décennie se terminant en 1987, les bénéfices annuels après impôts de l'industrie du fil métallique et de ses dérivés étaient en moyenne de 5,2 % du revenu total, avec un sommet de 12,9 % en 1978 et un creux de 1,3 % en 1982. Par comparaison, les bénéfices annuels après impôts pour l'ensemble des industries de la fabrication de produits métalliques étaient de 4,3 %, contre 3,7 % pour l'ensemble des industries manufacturières. Bien que la valeur des expéditions de fil métallique et de ses dérivés, ait été en 1989, plus de deux fois et demie celle de 1973, l'investissement n'a pas crû aussi rapidement. Le retard de l'investissement vient essentiellement de ce que les trois producteurs intégrés ont préféré investir dans d'autres secteurs de leurs entreprises.

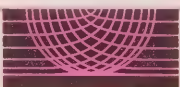
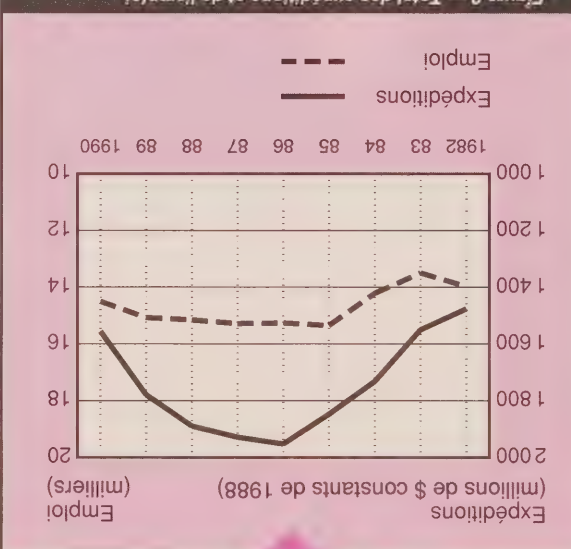
Alors que les importations représentaient près de 22,5 % du total du marché canadien en 1973, leur part a plus que doublé, atteignant 51,2 % en 1990. De même, les exportations sont passées de 12,7 % du total des expéditions canadiennes en 1973 à 41,7 % en 1990. La croissance des importations et

Bien que l'emploi ait augmenté entre 1983 et 1985, il a quelque peu diminué depuis (figure 2). Les producteurs canadiens n'arrivent généralement pas à rester rentables face à la concurrence des fabricants étrangers de produits de fil métallique fabriqués en grandes séries, comme les attaches communes qui proviennent généralement d'Asie. Les entreprises canadiennes ont fermé certains établissements qui produisaient des câbles métalliques, des crous, des étréguères et des plateaux de fil métallique, des chaînes, des clôtures à mailles losangées et du treillis d'armature. De plus en plus, les entreprises canadiennes ont tendance à se spécialiser dans la fabrication de produits techniquement complexes et de grande valeur, comme des attaches spécialisées pour automobiles, souvent fabriquées en plus petites quantités et exigeant un outillage complexe. Entre-temps, les expéditions ont augmenté entre 1982 et 1986, atteignant 1 953 millions en dollars constants de 1988, puis elles sont redescendues à environ 1 556 millions de dollars en 1990.

Rendement

l'affaiblissement des prix de ces produits en Amérique du Nord. tions de crous et de fil barbelé polonais ont contribué à de fil métallique. Au milieu des années 1980, les exportations favorisent l'exportation d'articles courants fabriqués

Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi



¹ Dernières données disponibles. Voir le Rapport annuel du ministre des Approvisionnement et Services Canada présenté sous l'empire de la Loi sur les déclarations des corporations et des syndicats ouvriers, Partie 1, Corporations, no 61-210 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

derives. Même si ces trois sociétés fournissent du fil machine et du fil métallique à de nombreux producteurs non intégrés, les importations de fil machine jouent aussi un grand rôle sur le marché canadien. La plupart des autres usines sont petites. En 1989, celles de moins de 100 salariés représentaient 89 % des établissements et effectuaient 40 % des expéditions, alors que celles qui employaient de 100 à 1 000 salariés constituaient 11 % des établissements et réalisaient 60 % des expéditions. En outre, les usines ont tendance à se spécialiser, et il n'est pas rare qu'il n'y ait que deux ou trois fabricants d'un produit donné.

D'après les données de 1987 fournies par Statistique Canada,¹ les entreprises de propriété canadienne commandent 83 % de l'actif de l'industrie et 68 % de ses ventes. Outre Sidbec-Dosco, filiale à part entière de Sidbec, elle-même propriété du gouvernement du Québec, l'industrie appartient à des sociétés soit fermées, soit ouvertes.

Le fil métallique et ses dérivés sont utilisés dans les secteurs de la fabrication, de la construction et de l'exploitation des ressources. Par conséquent, l'activité de l'industrie du fil métallique a tendance à refléter la croissance économique générale. Bien que les ventes au secteur agricole effectuées au début du XX^e siècle aient constitué un facteur important de la demande de produits de fil métallique, moins de 3 % des expéditions de l'industrie sont maintenant destinées à l'agriculture. Aujourd'hui, les expéditions de fil métallique et de ses dérivés sont étroitement liées à la demande de biens de consommation durables, comme les appareils électroménagers et les automobiles, ainsi qu'au niveau d'activité de l'industrie de la construction.

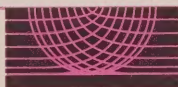
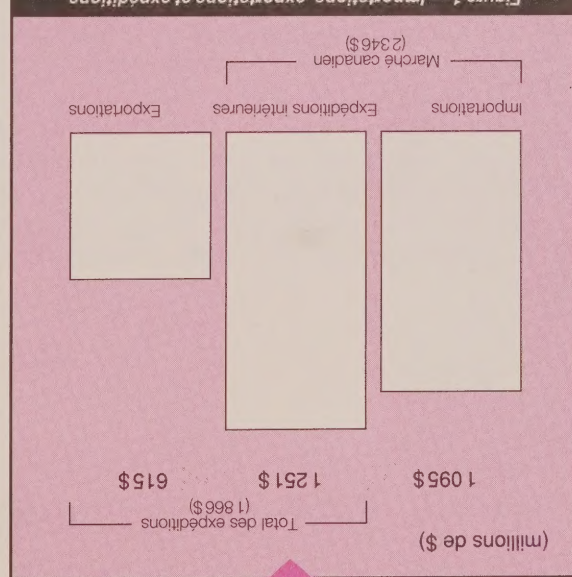
Puisque la plus grande partie du fil métallique et de ses dérivés sont des produits de consommation et d'utilisation universelle, presque tous les pays ayant une industrie de l'acier de première fusion en fabrication. En général, le laminage du fil machine et le tréfilage sont les premières étapes de l'intégration en aval d'une nouvelle industrie sidérurgique. Ainsi, l'essor rapide de l'industrie sidérurgique japonaise, s'est-il accompagné après la guerre, d'une commercialisation vigoureuse sur les marchés d'exportation des produits ordinaires du fil métallique comme les attaches industrielles, les câbles métalliques en diamètres courants et les catégories les plus répandues de fil. Les industries sidérurgiques florissantes de la République de Corée, du Brésil, de la Chine et de Taïwan ont utilisé les mêmes stratégies d'exportation pour arracher une part du marché mondial des produits de base tirés du fil métallique. En outre, certains pays qui ont besoin de monnaies

provenaient de pays nouvellement industrialisés (PNI) et de pays moins industrialisés (PMI).

En 1989, l'industrie du fil métallique et de ses dérivés comptait 325 établissements qui employaient 15 077 personnes. Bien que l'on trouve des fabricants dans toutes les provinces, saut à l'île-du-Prince-Édouard et en Saskatchewan, l'industrie demeure concentrée dans le Canada central. L'Ontario détient 59,8 % de l'emploi et effectue 59,1 % des expéditions, alors que le Québec compte 28,7 % de l'emploi et réalise 28,1 % des expéditions.

Les premières estimations d'industrie, Sciences et Technologie Canada, qui sont fondées sur des données mensuelles pour 1990, révèlent un repli considérable de l'industrie au début de la récession. En dollars constants de 1988, le marché canadien a enregistré une perte de 379 millions de dollars en un an pour tomber à 1 858 millions de dollars. En raison de la baisse de la demande, les importations ont chuté de 93 millions de dollars, en deça des niveaux de 1989, tandis que les expéditions ont diminué de 223 millions de dollars. La propriété de l'industrie est fortement concentrée. Stelco, Sidbec-Dosco et Ivaco représentent près de la moitié de toute l'activité manufacturière de cette industrie. Ces entreprises produisent de l'acier de première fusion et fabriquent aussi du fil machine qu'elles transforment ensuite en produits

Figure 1 — Importations, exportations et expéditions intérieures, 1989



FIL MÉTALLIQUE ET PRODUITS DÉRIVÉS

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
 Michael H. Wilson
 Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
 et ministre du Commerce extérieur

force physique entre des objets, à assembler des composantes, à armer le béton et à restreindre l'accès à des propriétés. On trouvera la description d'autres produits de fil métallique dans les profils intitulés

- *Fils et câbles électriques*
- *Matériel d'éclairage et de câblage*

En 1989, les expéditions de l'industrie du fil métallique et de ses dérivés s'élevaient à 1 866 millions de dollars dont environ 33 % (615 millions de dollars) ont été exportées (figure 1), surtout aux États-Unis. Les importations, d'une valeur de 1 095 millions de dollars, comblaient environ 47 % des besoins du marché canadien. La plus grande part des importations (67 %) venaient des États-Unis, mais 16 % provenaient d'Asie, 11 % de la Communauté européenne (CE) et 6 % d'autres pays. La plupart des importations d'Asie

L'industrie canadienne du fil métallique et de ses dérivés regroupe les établissements qui fabriquent du fil par tréfilage de tiges, puis en font des écrous, des boulons, des rondelles, des vis, des rivets, des clous, des crampons, des agrafes, du treillis soudé, des clôtures métalliques, du fil barbelé, du grillage, des chaînes d'attelage, des fils-électrodes, des fils et des câbles métalliques non isolés, des ressorts, des trombones de bureau et d'autres objets. La plupart de ces produits sont fabriqués d'acier au carbone. Certains sont fabriqués d'aluminium, de cuivre ou d'autres métaux non ferreux ou encore d'alliages d'acier ou d'acier inoxydable. Il existe aussi des produits d'acier zingués. Le fil métallique et ses dérivés servent entre autres à contrôler et à transmettre une

Structure et rendement

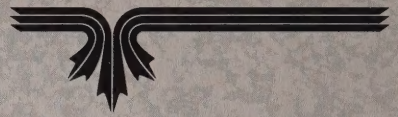
Structure

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur

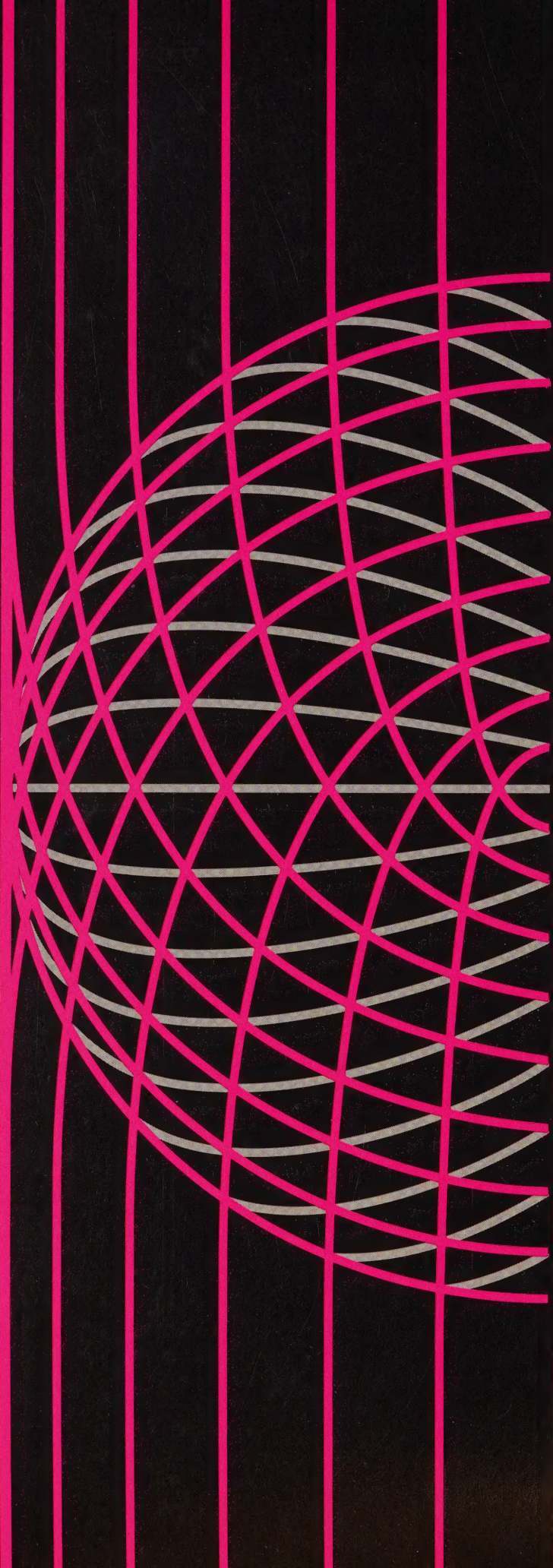
Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expertise professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

<p>Yukon</p> <p>108, rue Lambert, bureau 301 WHITEHORSE (Yukon) Y1A 1Z2 Tél.: (403) 668-4655 Télécopieur: (403) 668-5003</p> <p>Territoires du Nord-Ouest</p> <p>Precambrian Building 10^e étage Sac postal 6100 YELLOWKNIFE (Territoires du Nord-Ouest) X1A 2R3 Tél.: (403) 920-8568 Télécopieur: (403) 873-6228</p> <p>Administration centrale d'ISTC</p> <p>Edifice C.D. Howe 235, rue Queen 1^{er} étage, tour Est OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél.: (613) 952-ISTC Télécopieur: (613) 957-7942</p> <p>Administration centrale de CEC</p> <p>InfoExport Edifice Lester B. Pearson 125, promenade Sussex OTTAWA (Ontario) K1A 0G2 Tél.: (613) 993-6435 1-800-267-8376</p>	<p>Saskatchewan</p> <p>S.J. Cohen Building 119, 4^e Avenue sud, bureau 401 SASKATOON (Saskatchewan) S7K 5X2 Tél.: (306) 975-4400 Télécopieur: (306) 975-5334</p> <p>Alberta</p> <p>Canada Place 9700, avenue Jasper, bureau 540 EDMONTON (Alberta) T5J 4C3 Tél.: (403) 495-ISTC Télécopieur: (403) 495-4507</p> <p>Colombie-Britannique</p> <p>Scotia Tower 650, rue Georgia ouest, bureau 900 C.P. 11610 VANCOUVER (Colombie-Britannique) V6B 5H8 Tél.: (604) 666-0266 Télécopieur: (604) 666-0277</p> <p>Manitoba</p> <p>330, avenue Portage, 8^e étage C.P. 981 WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2 Tél.: (204) 983-ISTC Télécopieur: (204) 983-2187</p>	<p>Nouveau-Brunswick</p> <p>Assumption Place 770, rue Main, 12^e étage C.P. 1210 MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9 Tél.: (506) 857-ISTC Télécopieur: (506) 851-6429</p> <p>Québec</p> <p>Tour de la Bourse 800, place Victoria, bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec) H4Z 1E8 Tél.: (514) 283-8185 1-800-361-5367 Télécopieur: (514) 283-3302</p> <p>Ontario</p> <p>Dominion Public Building 1, rue Front ouest, 4^e étage TORONTO (Ontario) M5J 1A4 Tél.: (416) 973-ISTC Télécopieur: (416) 973-8714</p>	<p>Terre-Neuve</p> <p>Atlantic Place 215, rue Water, bureau 504 C.P. 8950 ST. JOHN'S (Terre-Neuve) A1B 3R9 Tél.: (709) 772-ISTC Télécopieur: (709) 772-5093</p> <p>Île-du-Prince-Édouard</p> <p>Confederation Court Mall National Bank Tower 134, rue Kent, bureau 400 C.P. 1115 CHARLOTTETOWN (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M8 Tél.: (902) 566-7400 Télécopieur: (902) 566-7450</p> <p>Nouvelle-Écosse</p> <p>Central Guaranty Trust Tower 1801, rue Hollis, 5^e étage C.P. 940, succursale M HALIFAX (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9 Tél.: (902) 426-ISTC Télécopieur: (902) 426-2624</p>	<p>Demandes de publications</p> <p>Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.</p>	<p>Pour les Profils de l'Industrie : Direction générale des communications Industrie, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen, bureau 704D OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél.: (613) 954-4500 Télécopieur: (613) 954-4499</p> <p>Pour les autres publications d'ISTC : Direction générale des communications Industrie, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen, bureau 208D OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél.: (613) 954-5716 Télécopieur: (613) 954-6436</p> <p>Pour les publications de Commerce extérieur Canada : InfoExport Edifice Lester B. Pearson 125, promenade Sussex OTTAWA (Ontario) K1A 0G2 Tél.: (613) 993-6435 1-800-267-8376 Télécopieur: (613) 996-9709</p>	<p>Canada</p>	<p>178</p>
---	---	---	---	--	---	----------------------	------------

Fil métallique et produits dérivés



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E